

第 24 回栗東市中小企業振興会議 主な意見と事務局回答

【協議事項】

(1) 今年度の主な実施事業の進捗状況について

・市民の消費ニーズに係るアンケート調査 調査結果概要

主な意見	事務局回答
<p>● この概要が文章だけでまとめている資料となっており、強調したい項目をグラフなどの図解を入れてよりわかりやすい内容にしたほうがよい。資料の作成にあたり、情報が理解してもらいやすいように工夫をしてもらいたい。</p>	<p>■ 参考資料 2 は、項目ごとに詳細なグラフをいれているが、この概要にもグラフなどの図解を入れてわかりやすくしたい。</p>

・市内中小企業の魅力情報発信事業について

主な意見	事務局回答
<p>● 冊子の作成やシンポジウム・プレゼンを開催することについて、ターゲットが現役の大学 3 回生を考えているのであれば、発行や開催する時期が遅いのではないか。来年 2 月のスケジュールとなっているが、就職活動はある程度進んでいる状況であり、時期が遅いのではないか。</p>	<p>■ 今回は、高校の就職支援担当教員を主なターゲットとして考えている。高校生が就職先を決める過程には、就職支援担当教員の影響が大きいと聞いていることから、その方に市内の中小企業を知ってもらう 1 つの手段になるのではないかと考えている。2 月は就職支援担当教員に出席してもらいやすい時期であるため、このスケジュールとしている。</p>
<p>● 就職支援担当教員よりも、学生や企業のスケジュールを優先して事業を進めていくべきではないか。</p>	<p>■ 今回の事業は、就職支援担当教員に市内中小企業を知ってもらうことを主な目的と考えている。</p>
<p>● 再来年 3 月に卒業する高校生が対象となるのか。</p>	<p>■ その通り、現在の高校 2 年生を対象と考えている。</p>
<p>● 同じ年に卒業する大学 3 回生は対象にならないということか。大学生の就職活動は、大企業から中小企業という順で活動している傾向であり、中小企業に目が向くのは 4 回生の 6 月頃となる。ターゲットを絞って、適切な時期に冊子の配布、シンポジウムを開催するべきである。</p>	<p>■ 今回は、高校の就職支援担当教員に市内企業を知ってもらうことを第一の目的としていく。この事業は、来年度以降も継続していく予定であり、次回に大学生を主たるターゲットとしていく場合は、今回の意見を参考に実施時期などを検討したい。</p>
<p>● 一般的な高校生の就職活動のスケジュールは、3 年生 10 月頃には既に就職先が決まっている生徒が多い。2 月にシンポジウムを開催するのであれば、高校 2 年生向けの内容で実施するべきである。さらに、同じ年の夏頃に、その 2 年生が進級して 3 年生</p>	

主な意見	事務局回答
<p>となった生徒向けにシンポジウムを開催するほうが良い。</p>	
<p>● 冊子は草津市と栗東市で配布するのか。</p>	<p>■ 栗東市、草津市、守山市、野洲市で配布する予定である。それ以外には、大津市にある職業関係の高校等にも配布したいと考えている。</p>
<p>● 冊子に掲載する企業とシンポジウムでプレゼンをしてもらう企業は、決まっているのか。</p>	<p>■ 明日、掲載する企業の募集を開始する予定である。プレゼンは冊子に掲載した企業の中から選定できるように考えている。</p>
<p>● それぞれの選定は市が行うのか。</p>	<p>■ 2月までという时期的な制約もあり、希望が予定を超えた場合は、市が抽選をするなどにより企業を選定する予定である。</p>
<p>● プレゼンをする企業としては、シンポジウムにどのような方が参加されるのか明確になっていなければ参加するかどうかの判断が難しいのではないかと。どのような高校や大学の就職支援担当教員が、何人参加されるのかなど、具体的な情報を企業に知らせておく必要がある。 近年では、就職後3年以内に転職される方も多く、新卒者に限定する必要はなく、中途採用の市場にも情報を発信していく必要がある。</p>	<p>■ 意見を踏まえて検討していく。</p>
<p>● 就職活動市場は毎年変化が激しいことから、スピード感のある情報収集を行うことが重要である。このような事業をするのであれば、市場の把握が必要となるが、大学などの外部からの情報収集はしているのか。最新の情報が把握できていない事業であれば、時期が遅れた内容を実施することになる。</p>	<p>■ リクルート社や株式会社マイナビ等への情報収集、大学へのヒアリングは実施していない。今後は、大学生や転職者をターゲットに含めるのであれば、それらの情報収集を行うように検討していく。</p>
<p>● 企業情報は毎年変化していくことから、冊子は何年毎に更新していくのか。</p>	<p>■ 冊子については企業から希望に応じて更新をしていく。今回の事業は、就職支援担当教員に市内中小企業を知ってもらうことを主な目的としていることから、参加してもらいやすい2月の予定をしている。</p>
<p>● シンポジウムについて、2月に開催する場合は学生と企業どちらも出席者が少ない時期となるのではないかと。高校2年生はまだ参加する意識が低い時期であり、企業にとっても確定申告の時期で、今年は消費税率が上がったことから、多忙になっている。4月以降に改めてシンポジウムを開催することはできないのか。就職支援担当教員のスケジュールを優先するのではなく、企業や学生のスケジュールを優先した日程で考えるべきではないかと。</p>	<p>■ 今回の事業は、滋賀県の交付金制度を活用している事業であり、今年度中に実施する必要もある。4月以降も、市内企業の情報発信の機会を検討したい。</p>
<p>● 冊子について、企業にどのような強みや魅力があるのかを掲載することが重要である。 スケジュールには、企業の募集と選定をした後に掲載企業の取材となっているが、</p>	<p>■ 市としては、企業の人材確保を支援していくことから、そのような意欲を持たれている企業を積極的に掲載したいと考えている。明日から募集を開始するが、掲載を希望される企</p>

主な意見	事務局回答
<p>まず、最初に企業を取材し、その結果を踏まえて強みや魅力のある企業を選定すべきではないか。例えば、栗東市から世界に繋がっている企業をピックアップしていくなど、他の冊子にないような内容にしなければ手に取ってもらえない。</p>	<p>業が30社に満たない場合は、市から企業へ働きかけを行いたい。</p>
<p>● 市が特に応援したいという企業はあるのか。学生に見てもらえるような信頼性が高い内容にしなければならない。</p>	<p>■ 市が特定の企業を応援することはできない。就職支援担当者や学生に見てもらいやすいように内容を工夫していく。</p>
<p>● 冊子掲載企業を選定する方法について、学識経験者に依頼して企業を選定してもらい、栗東市の魅力発信に繋がると認めた企業を掲載するなども考えられる。冊子の作成とシンポジウムの企画を同時に進めるよりも、先に冊子が完成できれば、シンポジウムでプレゼンをされる企業の紹介も可能となることから、シンポジウムの参加者の増加に繋がるのではないか。</p>	<p>■ シンポジウムとプレゼンの開催までに冊子の作成に取り組む。シンポジウムのディスカッションでは人材確保にあたって求められる企業像は何か、といった課題を把握していきたい。</p>
<p>● 高校の就職支援担当教員がどのような情報を必要としているのかも把握すべきである。 また、市内の高校生や高校を卒業して就職しておられる方に、どのような情報であれば市内企業に目が向くのかヒアリングすべきである。</p>	

(2) 商工振興ビジョン後半期ロードマップ(素案)について

・栗東市商工振興ビジョン後半期ロードマップ具体的施策(素案)

主な意見	事務局回答
<p>● 主な実施主体が凡例として記載しているが、具体的施策ごとにその記載がされていないがなぜか。 また、具体的施策ごとに令和2年度から6年度の指標を記載しているが、これだけで進行管理するのか。数値指標だけでは現状と違った結果となる場合もあり、施策の評価をすることは難しい。数値だけでなく現状を踏まえた評価結果も記載すべきである。</p>	<p>■ 主な実施主体を記載した内容は、次回以降の会議で示していきたい。 具体的施策には、数値目標を中心とした評価をする方向で考えているが、数値で評価が難しいものは、先の資料5の7ページに、主要な4つの柱ごとにそれぞれ成果指標を設定する予定であり、この会議でいただいた意見などを踏まえて設定していきたい。</p>
<p>● 1ページの具体的施策「中小企業・小規模事業者のニーズに適した情報の発信」の主な事業「メルマガ制度の検討」について、事業者のニーズに応じたメールの配信をするべきである。例えば、空きテナントに関する情報を知りたい事業者には空きテナントに関する情報、事業承継の相談を過去にされた事業者には、その事業承継に関する情報というように、それぞれに対して必要な情報を抽出したメ</p>	<p>■ 正式に決定していないが、来年度に国のキャッシュレス決済の推進に向けた新たな取組みが始まる動きもあることから、市としても事業者へのキャッシュレス決済対応への支援を行うことも考えている。</p>

主な意見	事務局回答
<p>ールの配信していくことで、有効な制度となる。</p>	
<p>● 7ページの具体的施策「中小企業・小規模事業者の生産性向上」の主な事業「キャッシュレス決済端末導入への支援」について、国の「キャッシュレス・消費者還元事業」は来年6月末までとなっているが、市としての令和6年度まで何か支援を続けていくのか。</p>	
<p>● 7ページの具体的施策「市内企業の人材確保支援」の主な事業「市内企業の魅力情報発信」について、多くの企業にとって人材確保が課題となっている状況であり、来年2月に開催するシンポジウムは、そのような企業からのニーズを明確にしておく必要がある。多くの方に知ってもらえるように企業の紹介をすることや、就職支援担当者との繋がりを作ってもらえることなど、具体的なニーズに応えられるようなシンポジウムにしなければならない。</p>	<p>■ この事業は、市内企業の人材確保を目的とした魅力情報発信となっていることから、そのような意見も来年度以降の事業展開に反映できるように検討する。就職支援担当教員、企業、学生それぞれにとって効果的な事業にしていきたい。</p>
<p>● この事業は、冊子を令和2年度から作成・配布となっているが、単純な繰り返しで冊子を作成していくのではなく、しっかりと内容を練って作成していく取り組み内容にしなければならない。シンポジウムについても、プレゼンをする形が良いのか、企業と就職支援担当教員が直接話をする時間が多い方が良いのか、ニーズを把握しておく必要である。</p>	<p>■ 計画期間における取り組み内容については、再度、内容を精査して作成したものを次回以降に示したい。</p>
<p>● 主な事業ごとに令和2年度から6年度までの計画期間に取り組む内容を記載しているが、前倒しで取り組める内容があれば必要に応じて前倒しで実施していくべきである。</p>	